

業界再生 = (経営+IT) × 改革メソッド

— 活かす IT・伸びる経営

経済産業省推進資格 IT コーディネータ 天川 龍介: r y u @ g l a s y s . c o m

ICタグ (RFID) の最新事情

和 泉行男先生がお亡くなりになりました。私は数度お目にかかっただけで、親しいとはいええない間柄ですが、複数の元上司・元同僚がお世話になっており、その中のある人から告別式のお知らせがありましたので伺いました。今でもあのエネルギーな話し方は覚えています。ご冥福をお祈りします。



ICタグの具体性

さて、今月はICタグのお話です。以前一度その可能性について書きましたが、昨今かなり具体性を帯びてまいりましたので、そのへんの解説と、業

界での応用可能性について書きます。そうそう、先月号の記事で、業界の方がICタグのことをICチップと呼んでいたような記述がありました。IT業界では、専門用語を間違ふヒトは顧客としてなめられますので正確に。現状では、主にRFID、官公庁の文書ではICタグと呼んでいます。

では、最新のトピックスを材料にイロイロ書きますね。

ウォルマートの発表

世界の小売業ウォルマートがICタグの使用結果を発表しました。

ICタグを使用した店舗の効率性は、在庫切れが16%ダウン/過去12カ月、在庫補充スピードが3倍という数字になったそうです。その分、販売チャンスが増えたといえます。また、現在は130社がICタグを取り付けて商品納入しているそうですが、これが200社になる見通しとのことです。

在庫をシステムで管理することについて、ウォルマートは世界のトップですので、眼鏡業界とは比べものになりませんが、そんな会社でも効果が出るということは、当業界であれば革命が起こるに等しい効果が期待できます。(ちなみに、レベルの差を比喻で申せば、ウォルマートが大学生なら当業界は乳幼児というところなので、うまくいけば中学生くらいまでジャンプアップできる可能性があります)

5円タグできる

ICタグなんてどうせ高いんだろ！はいはい高いです。でも単価5円までやってきました。

ICタグもいろんなタイプがあり、単価5円のものはそのうちのラベルタイプのもので。価格でいえば、ファミリーマートさんで実験しているタイプが通常タグと同等価格ということですが、ちょっと変な格好をしており、

業界応用は難しいかな？

この手のハードは、「使われる」→「安くなる」→「より多く使われる」を繰り返しながら安くなりますので、業界で使えるくらいに小型化、安価になるのはほぼ間違いありません。早くて2年以内でしょう。

IT業界では、いずれすべての商品にICタグが埋め込まれることを前提に話すことが多く、そうなったら「こうなる、あーなる」を話しています。ちなみにアメリカではそのことで起きるプライバシー侵害まで心配しています。

眼鏡業界としては、ICタグの機能を理解し、それによって何を効率化し、どの程度の効果を得ることができるか？を話すことが前提です。それができていれば、どのICタグを、どのようなシステムで動かすべきか？の的確な判断ができるでしょう。

この手のことは、これまでうまくいったことがない業界ですので、十分に話し合い、無駄の無いようにと祈っております。

日本も実験してます

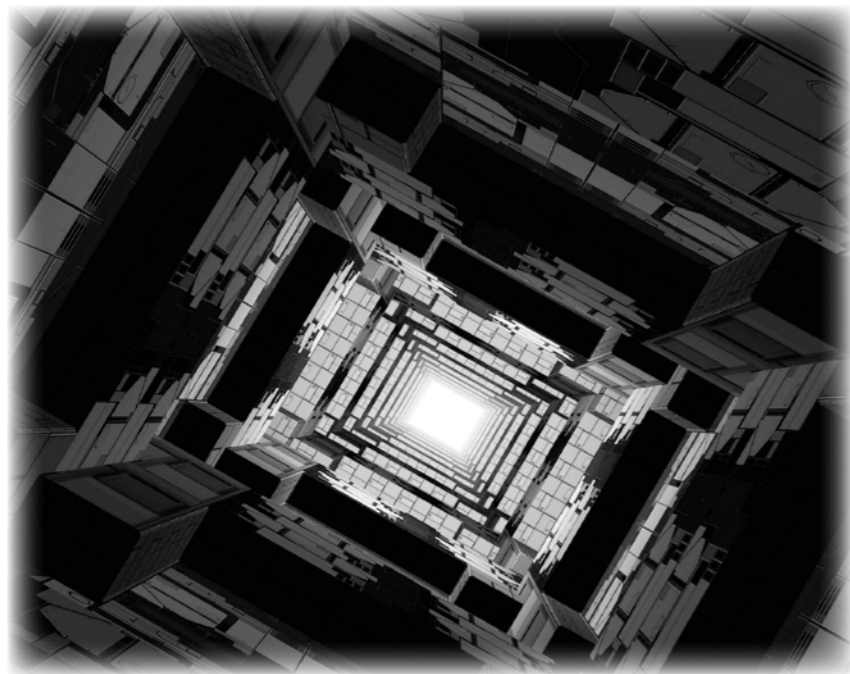
さて、ウォルマートばかりではなく、国内でも実証実験は進んでいます。

先日発表になった経済産業省の資料の中から見込まれる効果を抜き出し、業界に応用するとしたら、将来的に実現できそうなことの順で表にしましたのでご覧ください。

断っておきますが、これは夢物語ではありません。技術的には確実に実現可能と見込まれたものです。実現でき

実証実験で把握できた効果項目	業界で応用すると	未来はこうなる
売り上げ把握	バーコードと同様の効果に加え、タグ内に多くの情報が組み込めるので、データベースレス管理可能。	店舗で売れた途端に問屋・メーカーに自動通知。自動発注・自動補充・生産計画に応用。在庫・生産の最適化に。
商品移動把握	商品が動いたことがわかるので、店頭での人気商品、展示場所の良し悪し、展示方法の良し悪しが判断できる。	店頭人気商品の増産計画が最速で可能。展示方法(VM D)の改善が合理的に早くできる。
商品問い合わせ	商品を端末にかざすだけで商品説明が可能。	商品選択時は無人。測定・コンサルは別扱い・別料金が可能。(大チャンスのはずです。御考慮ください。)
棚札応用	ICタグの情報を読み取り、表示が変わる棚札が可能。	売り場での商品構成、展示位置などが把握可能に。MDの最適化に応用。(チェーン本部さん、やりたいはずですよね。)

るかどうかは、ICタグを業界が正しく理解し、計画的に導入できるかどうかにかかっています。



天川 龍介
1956年生まれ
眼鏡小売業界経験は16年
店頭販売はもとより、チェーン店本部にて販促・営業企画を担当
POSシステム開発プロジェクトリーダー
現在、合資会社グラスシス代表
1997年上級システムアドミニストレータ合格
2002年ITコーディネータ認定・同インストラクター
HP=<http://www.glasys.com>